



## **Relatiegeschenken en promotieproducten**

Algemene samenvattende fiscale nota

Juni 2020

Accountancy & Advisory

ACCOUNTING & REPORTING TAX & LEGAL  
M&A & FINANCE STRATEGY & PERFORMANCE

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Agenda

Voorafgaande opmerking en beperking van de analyse	Pagina 3
Onderzochte problematiek	Pagina 4
Executive Summary	Pagina 5
Beslissingsboom – VenB	Pagina 6
Beslissingsboom – BTW	Pagina 7
Algemene principes	Pagina 8
Aangifte / Reporting	Pagina 16
Frequently Asked Questions	Pagina 20
Brochure	Pagina 35
Geraadpleegde bronnen	Pagina 37



# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Voorafgaande opmerking en beperking van de analyse

De Belgian Association of Promotional Products (BAPP) heeft aan Deloitte Private de opdracht toevertrouwd om een algemene studie uit te voeren betreffende de fiscale behandeling in België (inzake vennootschapsbelasting ("VenB") en belasting over de toegevoegde waarde ("BTW")) van relatiegeschenken, reclameartikelen en andere producten met promotioneel karakter.

Overeenkomstig ons akkoord van 4 maart laatstleden bestaat de doelstelling van deze algemene en samenvattende nota erin de toepasselijke fiscaliteit op dit gebied begrijpelijk te maken zonder evenwel het specifieke geval van elk lid van de Vereniging te analyseren (dit maakt het voorwerp uit van een aparte latere analyse op aanvraag). U wenste in het bijzonder dat we de problematiek van de getrouwheidsprogramma's "loyalty programs", van de premiums, van de relatiegeschenken alsook van de reclameartikelen eigen aan de leden zouden analyseren. We hebben dus in dit stadium bepaalde onderwerpen uitgesloten zoals ondermeer de gemaakte kosten in het kader van zakenreizen in het buitenland of de globale problematiek van receptiekosten (zoals bijvoorbeeld, de kosten die gepaard gaan met de organisatie van een promotiedag van de onderneming waar, ondanks het mogelijke publicitaire karakter, de aftrek beperkt blijft tot 50%).

Deze studie is uitsluitend bestemd voor de leden van de Vereniging.

De meeste bevragingen zijn afkomstig van de klanten van de leden van de Vereniging, in hun relaties met hun eigen klanten (B2B context).

Deze nota vermeldt vooreerst de algemeen aanvaarde principes en posities op dit gebied, zowel vanuit het standpunt van de vennootschapsbelasting als de BTW in hoofde van de Belgische klanten van de leden van de BAPP (Belgische B2B context). Met het oog op vereenvoudiging, gaan we uit van de veronderstelling dat de eindbegunstigden van de klanten van de leden van de BAPP Belgisch zijn (vennootschappen of als particulier handelende natuurlijke personen).

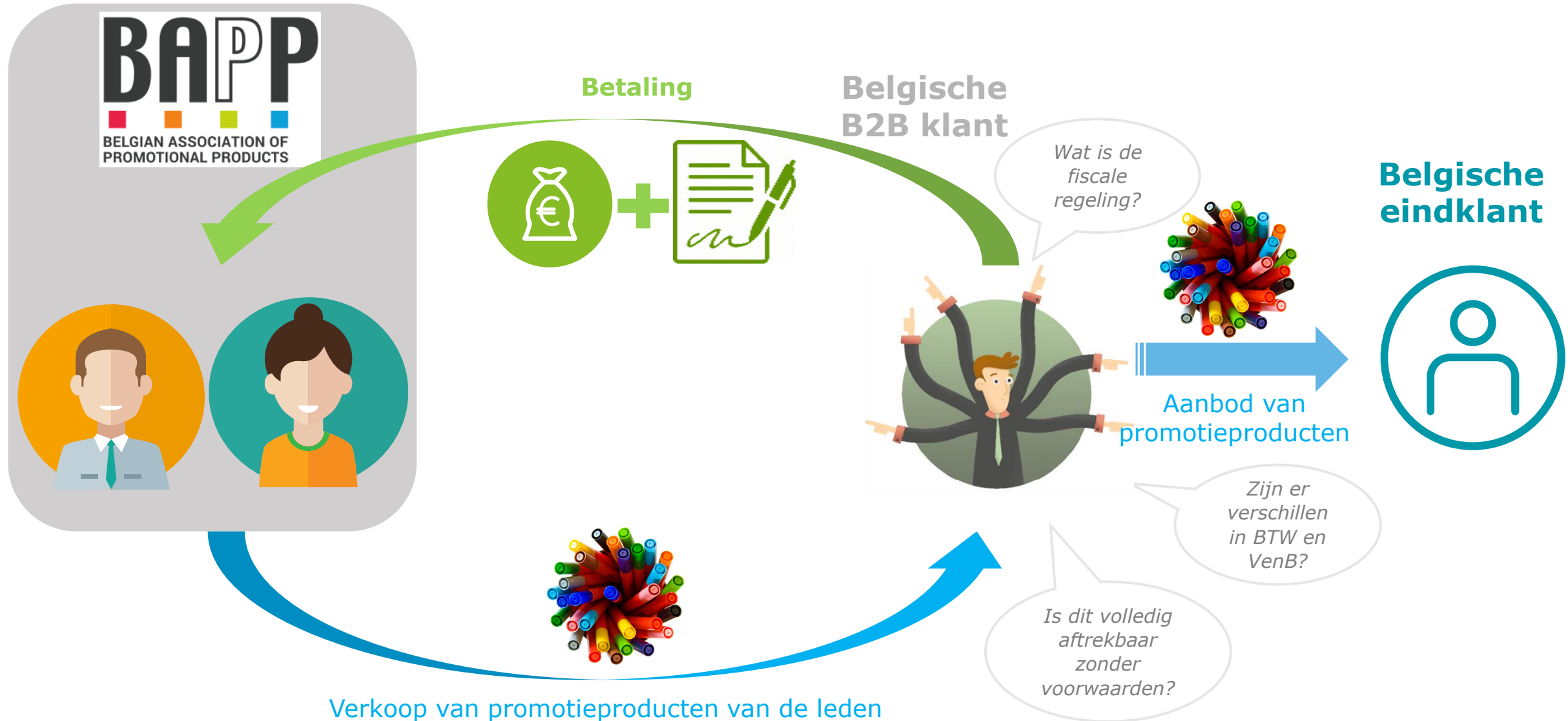
We vertrekken overigens van de veronderstelling dat de leden van de BAPP een factuur bezorgen aan hun Belgische B2B klanten om in hoofde van deze laatsten de (gehele of gedeeltelijke) fiscale aftrekbaarheid van deze kosten als beroepskosten te verantwoorden. We nemen tevens aan dat deze beroepskosten erop gericht zijn om de belastbare inkomsten van de klanten leden van de BAPP te verwerven of op zijn minst te behouden en dat zo aan de toepassingsvoorwaarden voor de fiscale aftrekbaarheid voorzien in art 49 WIB 92 voldaan wordt.

Vervolgens hebben we het over de toepasbare principes, als daar reden toe is, inzake aangifte en reporting van relatiegeschenken en andere promotieproducten.

Tot slot hebben we van de BAPP een reeks vragen gekregen die regelmatig werden gesteld aan de leden van de Vereniging. We geven op elk van hen een antwoord met, ter ondersteuning en uitsluitend ter illustratie, de verwijzing naar de eventuele beslissingen van de belastingadministratie (*fiscale rulings*) die terzake werden genomen.





# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Onderzochte problematiek



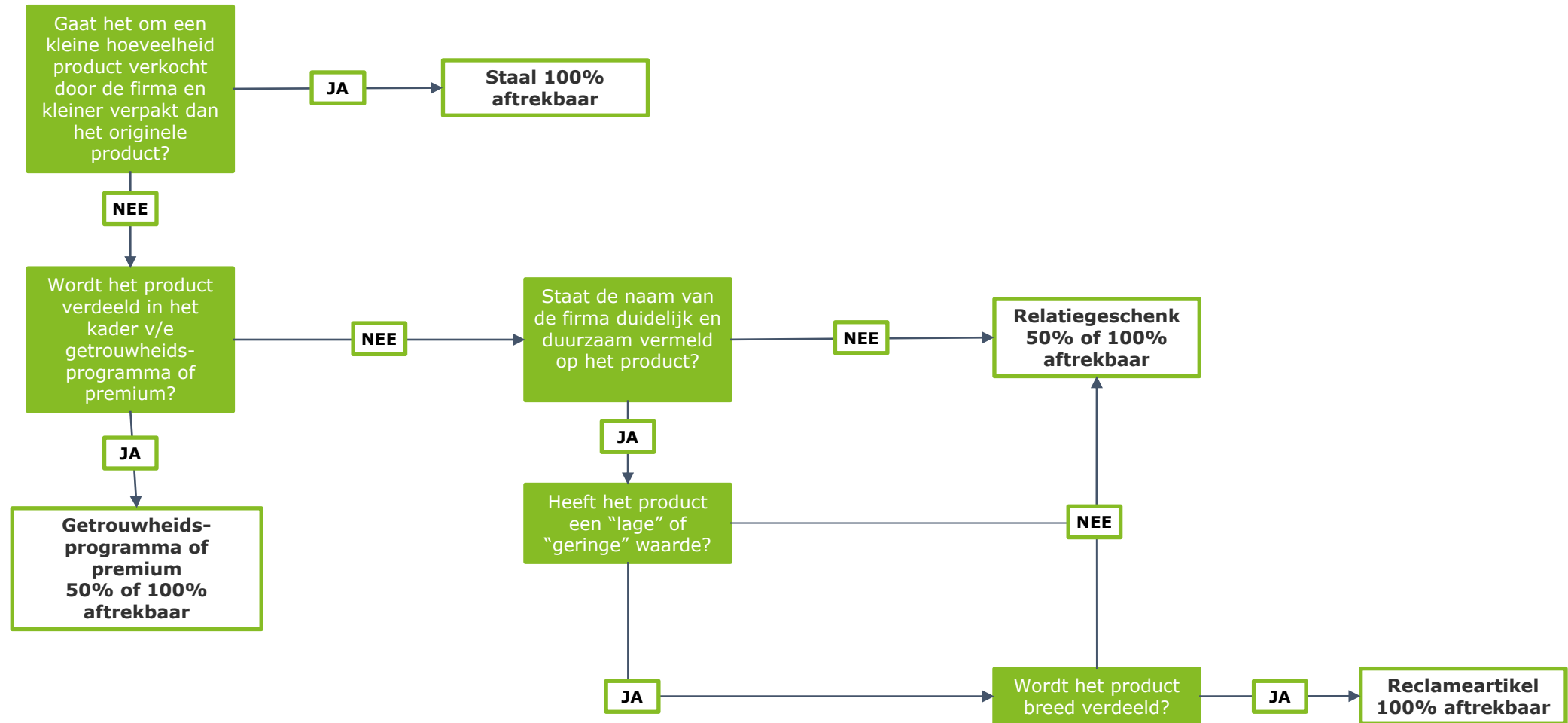
# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Executive Summary

Soorten producten / programma	Principe VenB	Principe BTW
 Relatiegeschenken	In principe 50% aftrekbaar (of 100% in bepaalde gevallen)	100% aftrekbaar voor zover een geschenk aangeboden wordt in een handelsrelatie en voor zover de totale kostprijs van het aangeboden geschenk lager is dan 50 EUR excl. BTW.
 Reclameartikelen	In principe 100% aftrekbaar onder voorwaarden	100% aftrekbaar voor zover het product voldoet aan de voorwaarden van een reclameartikel.
 Stalen	In principe 100% aftrekbaar	100% aftrekbaar voor zover het product voldoet aan de voorwaarden van een staal.
 Getrouwheidsprogramma	In principe 50% aftrekbaar of 100% onder voorwaarden	100% aftrekbaar voor zover de waarde van het aangeboden geschenk niet meer bedraagt dan 50 EUR excl. BTW.
 Premium	In principe 50% aftrekbaar of 100% onder voorwaarden	100% aftrekbaar voor zover het geheel wordt beschouwd als goederen verkocht voor één enkele prijs en voor zover de voorwaarden zijn vervuld.

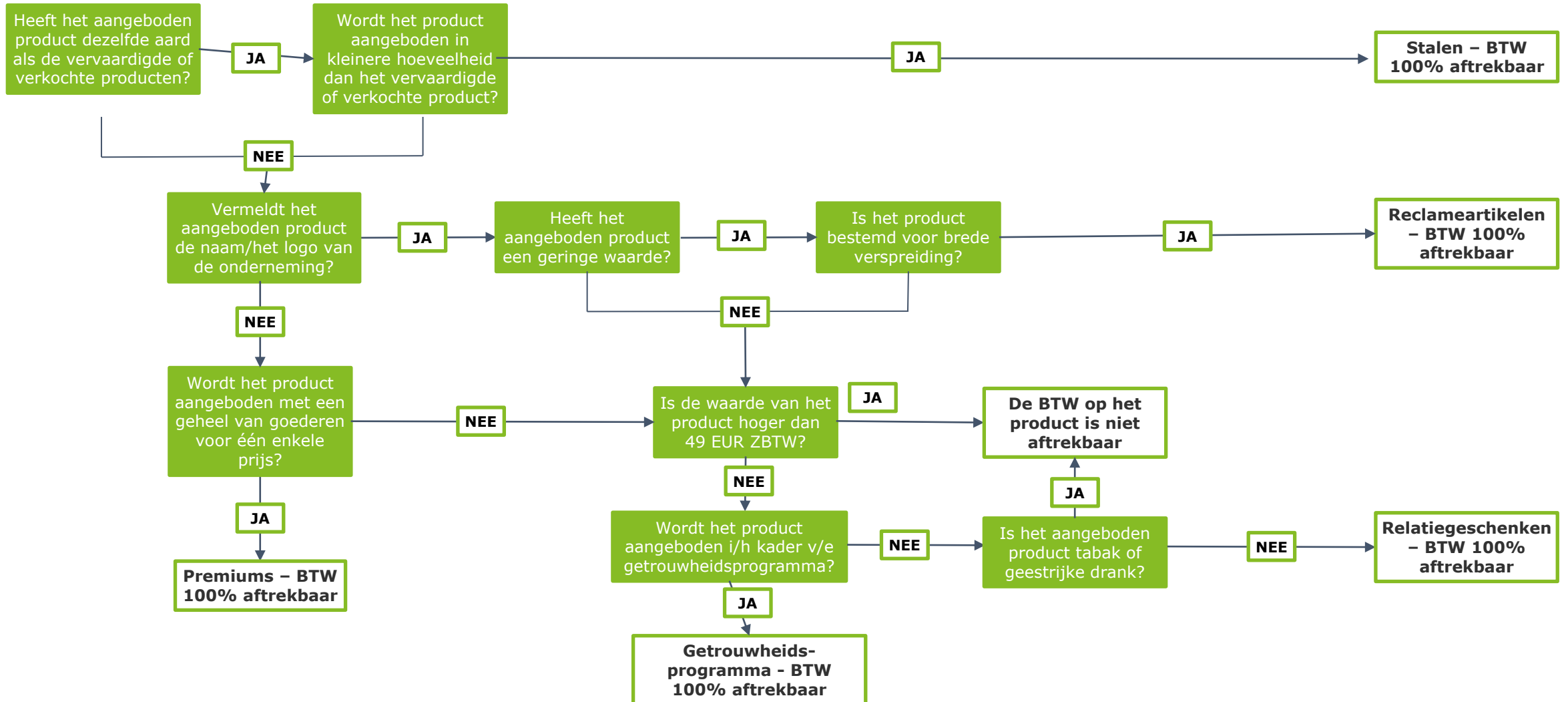
# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Beslissingsboom – Aftrekbaarheid van de VenB



# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Beslissingsboom - Aftrekbaarheid van de BTW



# Algemene principes



# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Algemene principes



### Relatiegeschenken

Voorwerpen van een bepaalde waarde die periodiek worden geschonken (bijvoorbeeld ter gelegenheid van de eindejaarsfeesten) of occasioneel in het kader van zakenrelaties. Het betreft typisch, bijvoorbeeld, de volgende producten:

- Flessen wijn;
- Flesjes parfum;
- Doosjes pralines, enz.

VenB	BTW
<p>Principieel en de algemene regel is dat dergelijke kosten voor 50% aftrekbaar zijn.</p> <p>Deze kosten kunnen theoretisch voor 100% worden afgetrokken indien het relatiegeschenk voor de begunstigde een "voordeel" vormt (d.w.z. het geval van een handelsvennootschap) of een "product" (d.w.z. het geval van een zelfstandige), of inkomsten bedoeld in art. 23 §1, 1° en 2° die belastbaar zijn als voordeel in natura ongeacht de waarde ervan en voor zover er een fiche 281.50 wordt opgemaakt (in dit geval wordt de begunstigde dan belast op het "relatiegeschenk" dat hij ontvangt).</p> <p>Er wordt geen enkele waarde in het bijzonder voorzien voor de kwalificatie van relatiegeschenken in de vennootschapsbelasting.</p> <p>Men spreekt met name van relatiegeschenk indien het gegeven voorwerp geen enkel verband houdt met de producten die worden verkocht door de belastingplichtige, bijvoorbeeld een garagehouder die wijn aanbiedt.</p>	<p>Het aanbieden van relatiegeschenken vormt in principe een onttrekking onderworpen aan de BTW (BTW aftrekbaar bij aankoop en BTW doorgestort aan de Staat tijdens de onttrekking).</p> <p>Relatiegeschenken vormen geen onttrekkingen en de BTW blijft <b>100%</b> aftrekbaar indien voldaan wordt aan de volgende voorwaarden:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Het geschenk wordt gegeven in het kader van zakenrelaties;</li><li>- De aankoopprijs of de kostprijs van het geschenk is lager dan 50 EUR excl. BTW;</li><li>- Het geschenk is geen reclameartikel, tabaksproduct of geestrijke drank (+22°).</li></ul> <p>Indien de waarde van het geschenk minstens 50 EUR bedraagt, kan de volledige BTW op het geschenk niet worden afgetrokken. Indien er meerdere geschenken worden gegeven aan een persoon (bv. 2 flessen wijn), moet de waarde van het totale pakket in aanmerking worden genomen.</p> <p>Het stelsel is tevens van toepassing op cadeaucheques voor eenmalig gebruik.</p> <p>Bewijs: een ondertekend ontvangstbewijs moet aan het bestuur kunnen worden voorgelegd in geval van controle met vermelding van de begunstigde en de waarde van het geschenk.</p>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Algemene principes



### Reclameartikelen

Voorwerpen, gadgets en gebruiksartikelen met geringe waarde en brede verspreiding om de vennootschap kenbaarheid te geven en die de naam van de donerende onderneming op zichtbare en duurzame wijze dragen. Deze artikelen zijn bestemd om gebruikt te worden als reclamedrager.

Het gaat ondermeer om de volgende voorwerpen:

- Vul- en balpennen;
- Agenda's;
- USB-sticks;
- Sleutelhangers, enz.

Zijn evenwel uitgesloten waardevolle vulpennen en juwelen, flessen wijn of alcohol, ook al staat de naam van de onderneming duidelijk vermeld op het voorwerp, de doos of het etiket alsook diverse voorwerpen die niet op zichtbare wijze de naam van de donerende onderneming dragen of wanneer deze naam makkelijk verwijderd of veranderd kan worden.

VenB	BTW
<p>Dergelijke kosten zijn <b>100%</b> aftrekbaar.</p> <p>De artikelen moeten bestemd zijn voor brede verspreiding, met geringe waarde (zonder dat dit in de wet bepaald wordt) en op duurzame en zichtbare wijze de naam van de donerende onderneming dragen.</p>	<p>De BTW op dergelijke voorwerpen is <b>100%</b> aftrekbaar indien de artikelen bestemd zijn voor brede verspreiding, met geringe waarde en op duurzame en zichtbare wijze de naam van de donerende onderneming dragen (dit geldt niet voor luxeartikelen als agenda's, vulpennen,...).</p>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Algemene principes



### Stalen

Kleine hoeveelheid van een product, dat het mogelijk maakt de kwaliteiten ervan te tonen of te laten beoordelen door de toekomstige gebruiker of consument. Stalen worden doorgaans in een kleinere verpakking aangeboden dan het gecommmercialiseerde product.

VenB	BTW
<p>Dergelijke kosten zijn <b>100%</b> aftrekbaar.</p> <p>Het moet gaan om stalen van producten die de donerende onderneming zelf verkoopt of produceert.</p>	<p>De BTW op de stalen is <b>100%</b> aftrekbaar voor zover het staal van dezelfde aard is als de vervaardigde of verkochte producten. Het staal moet niet noodzakelijk op een bijzondere wijze verpakt zijn, noch in een bijzondere vorm worden aangeboden, noch de uitdrukkelijke vermelding "staal" dragen.</p> <p>Bewijs: het is belangrijk over het bewijs te beschikken dat de stalen effectief gratis worden aangeboden.</p>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Algemene principes



### Getrouwheidsprogramma

Het getrouwheidsprogramma stelt de klanten van de onderneming in staat om punten te sparen bij aankopen uitgevoerd bij de onderneming, om ze vervolgens in te ruilen tegen geschenken, bonnen, cheques, enz.

VenB	BTW
<p>Geen enkele wettelijke basis behandelt strikt genomen de fiscale aftrekbaarheid van dit soort getrouwheidsprogramma.</p> <p>De algemene regel zou erin bestaan dat deze getrouwheidsprogramma's in principe voor slechts 50% aftrekbaar zijn als "relatiegeschenken".</p> <p>We hebben slechts één enkele beslissing van de DVB hieromtrent gevonden.</p> <p><b>Ruling 2016.108 d.d. 26.04.2016</b></p> <p>In de bijzondere omstandigheden eigen aan de situatie uiteengezet aan de DVB, werd er een fiscale aftrek van 100% verkregen aan de volgende voorwaarden:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- De geschenken ontvangen in ruil voor punten toegekend aan de klanten vormden een voordeel in natura dat belastbaar was op het ogenblik van de inruiling van de punten voor geschenken;</li><li>- De geschenken werden niet periodiek of toevallig aangeboden maar waren door de klanten verkregen volgend op de prestatie van bepaalde diensten of de realisatie van bepaalde doelstellingen;</li><li>- De geschenken waren steeds bestemd om de verkoop aan de klanten te bevorderen of de bestaande zakenrelatie te bestendigen;</li><li>- De kost van de inruiling van een geschenk werd aangegeven op een fiche 281.50 of op een factuur op naam van de verwerver.</li></ul>	<p>De BTW op geschenken verkregen in het kader van een getrouwheidsprogramma is <b>100%</b> aftrekbaar voor zover de waarde van het geschenk lager is dan 50 EUR excl. BTW.</p>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Algemene principes



### Premiums

Promotieproducten aangeboden aan de klanten waarvan de waarde kan variëren volgens de totale waarde van de aangekochte producten en met als doelstelling de verkoop te bevorderen.

VenB	BTW
<p>Geen enkele wettelijke basis of administratieve instructie regelt de eigenlijke fiscale aftrekbaarheid van dit soort premiums.</p> <p>De algemene regel zou erin bestaan dat deze toegekende "premiums" in principe voor slechts 50% aftrekbaar zijn als "relatiegeschenken".</p> <p>In bijzondere omstandigheden eigen aan de situatie uiteengezet door een aanvrager aan de Dienst Voorafgaande Beslissingen ("DVB"), werd er evenwel een fiscale aftrek van 100% verkregen.</p> <p>We schetsen, uitsluitend ter illustratie, een samenvatting van de voornaamste aandachtspunten van deze beslissingen:</p> <p><b>Ruling 2014.013 d.d. 18.03.2014</b></p> <p>De fiscale aftrekbaarheid werd vastgesteld op 100% aangezien:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Het betrokken promotionele item niet periodiek werd aangeboden;</li><li>- Het bekomen van dit artikel afhing van het aantal door de klant aangekochte producten;</li><li>- De klant eerst een bepaalde aankoopdrempel moest bereiken alvorens recht te hebben op een promotioneel item;</li><li>- De klant dus eerst werkelijk een bepaald bedrag moest uitgeven, zodat de klant niets gratis of voor niks ontving;</li></ul>	<p>De BTW op premiums die in natura worden toegekend in het kader van een promotieverkoop is 100% aftrekbaar. De operatie wordt beschouwd als betrekking hebbende op een geheel van goederen verkocht voor één enkele prijs. Op de factuur moet niet worden vermeld dat het als premium geschonken goed gratis wordt gegeven.</p> <p>Indien de goederen onderworpen zijn aan hetzelfde BTW-tarief, wordt de BTW toegepast op de gevraagde prijs.</p> <p>Indien het voorwerp overhandigd als premium onderworpen is aan een verschillend BTW-tarief dan dat van toepassing op de verkochte producten, moet de prijs op de factuur uitgesplitst worden opdat elk van de onderdelen van het geheel onderworpen zou worden aan de belasting op het deel van de prijs dat hem eigen is. Indien de prijs niet wordt uitgesplitst, is het hoogste BTW-tarief van toepassing.</p> <p>De uitsplitsing is verboden wanneer het goed dat als premium wordt gegeven, deel uitmaakt van een geheel dat als dusdanig aan een bepaald tarief is verbonden (bijvoorbeeld apotheekmanden gevuld met producten).</p> <p>De uitsplitsing is facultatief wanneer het goed dat als premium wordt gegeven:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Een toebehoren is bij het aangekochte hoofdproduct;</li><li>- De verpakking of recipiënt is waarvan de waarde niet hoger is dan de helft van de waarde van de inhoud;</li><li>- Een kleine dienst of product is, aanvaard door de handelsgebruiken;</li><li>- Een staal is;</li></ul>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Algemene principes



### Premiums - Vervolg

VenB	BTW
<p><b>Ruling 2014.013 d.d. 18.03.2014 (vervolg)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Het promotionele item stond vermeld op de factuur, samen met de aangekochte producten.</li></ul> <p>Er wordt verduidelijkt dat uit de aanvraag bleek dat de promotieproducten aangeboden leken aan Belgische vennootschappen onderworpen aan de dubbele boekhouding en dat de fiches 281.50 dus niet moesten worden opgemaakt (gezien de vermelding op de facturen).</p> <p>Indien de waarde van deze artikelen hoger was dan 125 EUR / jaar / begunstigde, dat deze artikelen niet vermeld werden op facturen en dat de begunstigden ervan niet onderworpen waren aan de dubbele boekhouding (Belgische vennootschap), moeten deze artikelen vermeld worden op de fiches 281.50.</p> <p><b>Ruling 2010.351 d.d. 12.10.2010</b></p> <p>Er wordt verduidelijkt dat de aanvraag tegelijk handelde (1) over de fiscale aftrek van aankoopbonnen geschonken (onder voorwaarden) aan zakenrelaties in de hoedanigheid van relatiegeschenk (dus onderworpen aan de fiscale aftrek van 50%) en (2) over aankoopbonnen geschonken aan klanten of potentiële contacten als artikel voor de bevordering van de verkoop.</p>	<p>De uitsplitsing is facultatief wanneer het goed dat als premium wordt gegeven (vervolg):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Een reclamevoorwerp is waarvan de aankoopprijs niet meer bedraagt dan 5% van de verkoopprijs van het hoofdproduct;</li><li>- Een goed is onderworpen aan een hoger BTW-tarief dan het product dat het voorwerp van de verkoop uitmaakt en dat de verkoper de BTW heeft vereffend op de aankoopprijs van dit goed dat als premium wordt gegeven verhoogd met 20%. De factuur moet vermelden dat "De BTW aan het tarief van...%, verschuldigd op het voorwerp dat als premium wordt gegeven, werd betaald door de verkoper";</li><li>- Chromo's, vignetten en andere prenten zijn;</li><li>- Een element is van een geheel van meer dan vier elementen onderworpen aan het tarief van 21%.</li></ul>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Algemene principes



### Premiums - Vervolg

VenB	BTW
<p><b>Ruling 2010.351 d.d. 12.10.2010 (vervolg)</b></p> <p>We schetsen hierna de voorwaarden van de ruling die geleid heeft tot een 100% fiscale aftrek van deze cheques:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Uit de aanvraag blijkt dat in de gegeven situatie de cheques toegekend worden met als doel de verkoop aan bestaande klanten te stimuleren of potentiële klanten of contacten te overtuigen om klant te worden;</li><li>- De cheques worden enkel toegekend in antwoord op de aankoop van een product of van een bijzondere dienst bij de onderneming die ze toekent;</li></ul> <p>Rekening houdend met het rechtstreekse verband met de verkoop van een product of de prestatie van een dienst, zijn de kosten die gepaard gaan met de aankoop van deze cheques aftrekbaar voor zover de fiscale fiches 281.50 opgemaakt worden indien de kosten voor de aankopers belastbare beroepsinkomsten vormen.</p> <p>In de aanvraag wordt verduidelijkt dat de fiches 281.50 (325.50) niet moeten worden opgemaakt indien:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Op de factuur die wordt uitgereikt aan de betrokken klant de korting per cheque uitdrukkelijk is vermeld;</li><li>- Het bedrag van de cheques per begunstigde en per jaar niet meer dan 125 EUR bedraagt.</li></ul>	

# Aangifte / Reporting



# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Principes – Fiches 281.50 / 325.50 - Samenvatting




Gevalen voor de opmaak van de fiches	Beoogde hypothesen	Opmaak van fiches 281.50? ("ja" / "neen")
Geval 0	De Belgische begunstigde is een persoon voor wie de commissies/honoraria/... geen beroepsinkomst vormen.	Neen
Geval 1	De Belgische begunstigde van de commissies/honoraria/... is een onderneming (natuurlijke of rechtspersoon) onderworpen aan de boekhoudkundige verplichtingen en aan de BTW*?	Neen
Geval 2	De Belgische begunstigde van de commissies/honoraria/... is een onderneming (natuurlijke of rechtspersoon) die niet onderworpen is aan de boekhoudkundige verplichtingen, noch aan de BTW*?	Ja
Geval 3	De Belgische begunstigde van de commissies/honoraria/... is een onderneming (natuurlijke of rechtspersoon) onderworpen aan de boekhoudkundige verplichtingen maar niet aan de BTW*?	Ja
Geval 4	De Belgische begunstigde van de commissies/honoraria/... is een onderneming (natuurlijke of rechtspersoon) die niet onderworpen is aan de boekhoudkundige verplichtingen, maar wel aan de BTW*?	Ja
Geval 5	De Belgische begunstigde van de commissies/honoraria /... is een onderneming (natuurlijke of rechtspersoon) zoals bedoeld in geval 2, 3 of 4, maar het bedrag van de jaarlijkse betalingen in zijn voordeel is niet hoger dan 125 EUR?	Neen

Bij gebrek aan vermelding op de fiche in de verplichte gevallen, kan de niet gerechtvaardigde uitgave op de fiche het voorwerp uitmaken van een niet-aftrekbare aanslag op commissielonen geëvalueerd op 50% (indien de begunstigde een vennootschap is) of op 100% (indien de begunstigde een natuurlijke persoon is) vanaf 1 januari 2020.

\* Hier beogen we voornamelijk de naleving van de verplichting om een factuur uit te reiken krachtens de BTW-regelgeving.



# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Principes – Aangifte/Reporting

Soort product	Modaliteiten VenB-aangifte	Modaliteiten BTW-aangifte
<p>Relatiegeschenken</p> 	<p>Indien de waarde van het geschenk (excl. BTW) lager is dan 125 EUR (jaarlijks en per begunstigde), is er geen verplichting om een fiche 281.50 op te maken. De aftrek is dan beperkt tot 50% op de VenB. Indien er toch een fiche 281.50 wordt opgemaakt en de begunstigde "voordelen" of "producten" ontvangt (zie pagina 9), dan zou de fiscale aftrek 100% bedragen (want het geschenk vormt een belastbaar voordeel in hoofde van de begunstigde).</p> <p>Indien de waarde van het geschenk (excl. BTW) hoger is dan 125 EUR (jaarlijks en per begunstigde) en het geschenk vermeld is op een factuur en de begunstigde onderworpen is aan de dubbele boekhouding (d.w.z. Belgische vennootschap), moet er geen fiche 281.50 opgemaakt worden (administratieve tolerantie). In de andere gevallen (waarde van geschenk hoger dan 125 EUR), moet de totale waarde worden aangegeven op een fiche 281.50. Zoniet is de aftrek 0% (en kan de niet gerechtvaardigde uitgave op de fiche het voorwerp uitmaken van een niet-aftrekbare aanslag op commissielonen geëvalueerd op 50% (indien de begunstigde een vennootschap is) of op 100% (indien de begunstigde een natuurlijke persoon is) vanaf 1 januari 2020).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bij de aankoop van het goed: Belastbare grondslag: rooster [82] BTW aftrekbaar: rooster [59]</li> <li>- Wanneer het goed wordt aangeboden: Indien het geschenk min. 50 EUR waard is: BTW te betalen in rooster [61].</li> </ul> <p>Indien het bij de aankoop zeker was dat de volledige BTW niet kon worden afgetrokken, moet de aankoopprijs incl. BTW vermeld worden in rooster [82]. Er moet geen enkele regularisatie gedaan worden wanneer het geschenk wordt aangeboden.</p>
<p>Reclameartikelen</p> 	<p>De minimale waarde (excl. BTW) waarvoor in principe een fiche 281.50 nodig is, bedraagt 125 EUR per jaar en per begunstigde. Aangezien de waarde van een "reclameartikel" sowieso gering moet zijn, dus zeer zeker onder de 125 EUR, is er geen verplichting om een fiche 281.50 op te maken.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bij de aankoop van het goed: Belastbare grondslag: rooster [82] BTW aftrekbaar: rooster [59]</li> <li>- Wanneer het goed wordt aangeboden: nihil</li> </ul>
<p>Stalen</p> 	<p>Onder een waarde van 125 EUR excl. BTW per jaar en per begunstigde, is er geen verplichting van aangifte op fiche. Boven deze grens, indien de begunstigde onderworpen is aan de dubbele boekhouding en het staal op een factuur vermeld staat, moet er geen enkele fiche 281.50 opgemaakt worden.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bij de aankoop van het goed: Belastbare grondslag: rooster [82] BTW aftrekbaar: rooster [59]</li> <li>- Wanneer het goed wordt aangeboden: nihil</li> </ul>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Principes – Aangifte/Reporting

Soort product	Modaliteiten VenB-aangifte	Modaliteiten BTW-aangifte
<p>Getrouwheids-programma</p> 	<p>Indien de begunstigde onderworpen is aan de dubbele boekhouding en het verkregen product op een factuur vermeld staat, moet er geen enkele fiche 281.50 opgemaakt worden.</p> <p>In de andere gevallen moet een fiche 281.50 opgemaakt worden behalve indien de waarde van het verkregen product lager is dan 125 EUR per jaar / begunstigde.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bij de aankoop van het goed: Belastbare grondslag: rooster [82] BTW aftrekbaar: rooster [59]</li> <li>- Wanneer het goed wordt aangeboden: Indien het geschenk min. 50 EUR waard is: BTW te betalen in rooster [61]. Indien het bij de aankoop zeker was dat de volledige BTW niet kon worden afgetrokken, moet de aankoopprijs incl. BTW vermeld worden in rooster [82]. Er moet geen enkele regularisatie gedaan worden wanneer het geschenk wordt aangeboden.</li> </ul>
<p>Premiums</p> 	<p>Indien de begunstigde onderworpen is aan de dubbele boekhouding en de "premium" op een factuur vermeld staat, moet er geen enkele fiche 281.50 opgemaakt worden.</p> <p>In de andere gevallen moet een fiche 281.50 opgemaakt worden behalve indien de waarde van de "premium" lager is dan 125 EUR per jaar / begunstigde.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bij de aankoop van het goed: Belastbare grondslag: rooster [82] BTW aftrekbaar: rooster [59]</li> <li>- Wanneer het goed wordt aangeboden: Indien verplichte uitsplitsing Belastbare grondslag: rooster [01], [02], [03] Te betalen BTW: rooster [54].</li> </ul> <p>Indien facultatieve uitsplitsing en regularisatie van de BTW: rooster [61]</p>

# Frequently Asked Questions

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Relatiegeschenken</b>	
Is er een zichtbare en permanente markering van de naam van de firma op het product vereist om fiscaal aftrekbaar te zijn?	<b><u>VenB</u></b> Er is geen enkele markering, noch zichtbaar noch permanent, van de naam van de firma op het product vereist om 50% aftrek van het relatiegeschenk op de vennootschapsbelasting te eisen.
	<b><u>BTW</u></b> Er is geen enkele markering, noch zichtbaar noch permanent, van de naam van de firma op het product vereist om 100% aftrek van de BTW op het relatiegeschenk met een waarde van minder dan 50 EUR excl. BTW te eisen.

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Relatiegeschenken</b>	
Vanaf welk bedrag (kostprijs) wordt een artikel beschouwd als een relatiegeschenk ten opzichte van een reclameartikel?	<p><b><u>VenB</u></b></p> <p>Er is geen specifieke minimale of maximale waarde vastgesteld voor een relatiegeschenk.</p> <p>Wat reclameartikelen betreft, moet hun waarde “gering” zijn. Dit begrip wordt evenwel niet op nauwkeurige wijze gedefinieerd in de wetgeving.</p> <p>Het verschil bevindt zich voornamelijk in de toekenningsmodaliteiten en de door de operatie nagestreefde doelstelling.</p>
	<p><b><u>BTW</u></b></p> <p>Er is geen specifieke minimale waarde voor een relatiegeschenk, de maximale waarde bedraagt minder dan 50 EUR excl. BTW opdat de BTW op het geschenk 100% aftrekbaar zou zijn.</p> <p>Het verschil bevindt zich in het feit dat het reclameartikel bestemd is voor brede verspreiding, met geringe waarde en op duurzame en zichtbare wijze de naam van de donerende onderneming draagt.</p>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Relatiegeschenken</b>	
<p>Is er een verschil op vlak van aftrekbaarheid indien het geschenk gegeven wordt aan een personeelslid van de donerende onderneming in plaats van aan een externe klant/partner?</p>	<p><b><u>VenB</u></b></p> <p>Ja, er is een verschil.</p> <p>We verwijzen naar pagina 9 wat betreft een geschenk gegeven aan een klant.</p> <p>Wat geschenken aan het personeel betreft, verwijzen we naar het begrip "sociaal voordeel". Om kort te resumeren, de problematiek die gepaard gaat met de fiscale aftrek van sociale voordelen kan als volgt samengevat worden:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Wanneer het geschenk wordt overhandigd bij (1) een speciale gelegenheid (bijvoorbeeld Kerstmis, patroonsfeest, verjaardag, enz.) (2) aan alle personeelsleden (3) voor een waarde van maximaal 40 EUR per jaar en per werknemer (plus 40 EUR per kind ten laste), kan de vennootschap die het geschenk toekent het voor 100% aftrekken en dit geschenk wordt niet belast in hoofde van de werknemer;</li><li>- Wanneer het aangeboden geschenk een minieme waarde heeft (lager dan 50 EUR) en het aan de werknemer wordt geschonken met een duidelijk sociaal doel (en niet als eigenlijke verloning), kan dit geschenk worden beschouwd als een vrijgesteld sociaal voordeel in hoofde van de begunstigde maar in dit geval zal het niet aftrekbaar zijn in hoofde van de vennootschap die het schenkt;</li><li>- In de andere gevallen zal het geschenk niet worden beschouwd als "sociaal voordeel" maar zal het in principe worden beschouwd als een belastbare verloning in hoofde van het werk en dus aftrekbaar als verloning in hoofde van de vennootschap die het schenkt.</li></ul>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Relatiegeschenken</b>	
Is er een verschil op vlak van aftrekbaarheid indien het geschenk gegeven wordt aan een personeelslid van de donerende onderneming in plaats van aan een externe klant/partner?	<b><u>BTW</u></b> De regel is vrijwel dezelfde als voor de relatiegeschenken. De BTW is 100% aftrekbaar indien het geschenk wordt gegeven aan alle personeelsleden of aan alle kinderen van een vooraf bepaalde leeftijdscategorie en de waarde van het geschenk lager is dan 50 EUR excl. BTW. Er mag slechts één enkel geschenk per jaar worden gegeven.
Hoeveel bedraagt de maximale waarde van een relatiegeschenk (per jaar en per persoon) zonder het te moeten aangeven?	<b><u>VenB</u></b> Wanneer het relatiegeschenk wordt toegekend aan een externe klant/partner, bestaat er een vrijstelling van de verplichting tot het opmaken van een fiche 281.50 voor de producten waarvan de waarde niet meer bedraagt dan 125 EUR excl. BTW per jaar en per begunstigde.
	<b><u>BTW</u></b> Bij de aankoop moet de belastbare grondslag vermeld worden in rooster [82] en de af te trekken BTW in rooster [59]. Indien het aangeboden geschenk een waarde van minder dan 50 EUR heeft, moet het niet worden vermeld in de aangifte wanneer het aangeboden wordt.



# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Relatiegeschenken</b>	
In welke vorm moet het bedrag boven het maximum worden aangegeven?	<b><u>VenB</u></b> Boven een waarde van 125 EUR excl. BTW per jaar en per begunstigde moet de vennootschap een fiche 281.50 opmaken waar de totale waarde van de producten toegekend aan de begunstigde wordt aangegeven.  We verwijzen naar slide 17 betreffende de modaliteiten van reporting in de verschillende beschouwde gevallen.
	<b><u>BTW</u></b> Indien het geschenk een waarde heeft van minimaal 50 EUR excl. BTW, moet de prijs van het geschenk incl. BTW aangegeven worden in rooster [82]. Indien het bij de aankoop niet zeker is dat de drempel zal worden overschreden (bijvoorbeeld indien meerdere goederen worden geschonken met een totale waarde die de drempel overschrijdt) maar dat die vervolgens toch wordt overschreden, moet de BTW op het gehele geschenk vermeld worden in rooster [61] van de BTW-aangifte.
Zijn er verschillende maxima afhankelijk van de sectoren?	<b><u>VenB</u></b> Neen
	<b><u>BTW</u></b> Neen

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Relatiegeschenken</b>	
Is er een verschil tussen Europese producten en Aziatische producten? Is er een specifieke wetgeving voor "Eco"-producten?	<b><u>VenB</u></b> Er is geen enkel verschil in de behandeling op de VenB naargelang het product Europees of Aziatisch is of een ecologisch label draagt.
	<b><u>BTW</u></b> Er is geen enkel verschil in de BTW-behandeling op vlak van aftrekbaarheid naargelang het product Europees of Aziatisch is of een ecologisch label draagt.  In het geval dat de BTW verschuldigd is op de aankoop, is er geen enkel verschil in BTW-behandeling op vlak van aftrekbaarheid.

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Reclameartikelen</b>	
Tot welk bedrag is een reclameartikel in deze hoedanigheid aftrekbaar?	<b><u>VenB</u></b> Het reclameartikel moet een "geringe waarde" hebben om als dusdanig beschouwd te worden. Er werd geen enkel nauwkeurig bedrag naar voren geschoven om te weten wat bedoeld wordt met "gering". Het gaat hooguit om kleine voorwerpen of gadgets met lage waarde voor de begunstigde waarop de naam van de donerende vennootschap is aangebracht en die breed verspreid worden.
	<b><u>BTW</u></b> Het reclameartikel moet een "geringe waarde" hebben opdat de BTW op het reclameartikel 100% aftrekbaar zou zijn. Er wordt geen enkel bedrag gepreciseerd om deze grens te beoordelen.
In welke mate moet de naam van de vennootschap verschijnen op het product opdat het de hoedanigheid van reclameartikel heeft?	<b><u>VenB</u></b> Naast de naam van de vennootschap, zijn het merk van de vennootschap en haar afkorting/logo daarmee gelijkgesteld, voor zover ze voldoende gekend zijn bij het publiek om een nauwkeurige identificatie van de onderneming in kwestie mogelijk te maken.
	<b><u>BTW</u></b> Naast de naam van de vennootschap, zijn het merk van de vennootschap en haar afkorting/logo daarmee gelijkgesteld, voor zover ze voldoende gekend zijn bij het publiek om een nauwkeurige identificatie van de onderneming in kwestie mogelijk te maken.

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Reclameartikelen</b>	
Naar welk bedrag verwijzen de termen "beperkte/geringe waarde"?	<b><u>VenB</u></b> Zoals hierboven reeds aangehaald, werd er op dit gebied geen enkele nauwkeurige definitie van de term "geringe waarde" gegeven.
	<b><u>BTW</u></b> Er is geen enkele grens vastgesteld door de wet of de administratie. De administratie geeft voorbeelden van reclameartikelen met geringe waarde: balpennen, agenda's, kalenders, sleutelhangers, enz.
Naar wat verwijzen de termen "op grote schaal"?	<b><u>VenB</u></b> De producten zijn bestemd voor eenieder zonder onderscheid en zonder dat dit voorbehouden is voor een categorie van klanten of zakenrelaties.
	<b><u>BTW</u></b> De producten zijn bestemd voor eenieder zonder onderscheid en zonder dat dit voorbehouden is voor een categorie van klanten of zakenrelaties.

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Reclameartikelen</b>	
Moet het enkel gaan om consumptieartikelen in de zin van "voeding"?	<b><u>VenB</u></b>  Nee, het kan gaan om bijna eender welk product (zoals bijvoorbeeld een sleutelhanger) voor zover voldaan is aan de kwalificatievoorwaarden. Voor meer details hieromtrent verwijzen we naar pagina 10.
	<b><u>BTW</u></b>  Reclamegeschenken in de vorm van courante consumptiegoederen (bv.: wijn, champagne, chocolade, ...) voldoen niet aan het criterium: "dragen op zichtbare en duurzame wijze de naam van de donerende onderneming". Het gaat om relatiegeschenken van lage waarde (lager dan 50 EUR) waarvan de BTW-aftrek onderworpen is aan andere voorwaarden.

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Getrouwheidsprogramma</b>	
<p>Zijn er op vlak van fiscale aftrek verschillen tussen een geschenk ontvangen in het kader van een getrouwheidsprogramma ten opzichte van een relatiegeschenk?</p>	<p><b><u>VenB</u></b></p> <p>In de mate waarin een geschenk verkregen via een getrouwheidsprogramma niet voldoet aan de criteria om aangeduid te worden als relatiegeschenk, is de aftrekbeperking op de VenB niet van toepassing. De geschenken verkregen via een getrouwheidsprogramma zijn dus 100% aftrekbaar onder voorwaarden. We verwijzen naar pagina 12, met name naar de beslissing van de DVB die uitsluitend ter illustratie wordt vermeld. Er wordt dus een fiche 281.50 of een factuur op naam van de begunstigde van het geschenk uitgegeven.</p> <p><b><u>BTW</u></b></p> <p>De enige voorwaarde voor de BTW-aftrek van relatiegeschenken van toepassing op het getrouwheidsprogramma is die van de drempel van 50 EUR. De andere voorwaarden van toepassing op relatiegeschenken voor de BTW-aftrek zijn niet van toepassing. Indien de drempel van 50 EUR niet wordt bereikt, zal de BTW op het geschenk aangeboden in het kader van het getrouwheidsprogramma aftrekbaar zijn.</p>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Getrouwheidsprogramma</b>	
Werd er een maximaal bedrag vastgesteld voor de geschenken toegekend in het kader van getrouwheidsprogramma's?	<b><u>VenB</u></b> Nee, er is geen enkel maximumbedrag voorzien binnen de grenzen van de aftrekbaarheid als beroepskosten. Voor zover men zich effectief in het kader van een getrouwheidsprogramma bevindt, kan de 100% aftrekbaarheid van het geschenk in deze bijzondere omstandigheden toegepast worden.
	<b><u>BTW</u></b> De BTW op de geschenken verkregen in het kader van een getrouwheidsprogramma is 100% aftrekbaar voor zover de waarde van het geschenk lager is dan 50 EUR excl. BTW.
Zijn de kosten die gepaard gaan met de verzending van het toegekende geschenk eveneens in hun geheel aftrekbaar?	<b><u>VenB</u></b> De kosten die gepaard gaan met de verzending van het toegekende geschenk in het kader van een getrouwheidsprogramma zouden tevens 100% aftrekbaar moeten zijn op basis van het principe "bijzaak volgt hoofdzaak".
	<b><u>BTW</u></b> De belastbare grondslag van een geschenk omvat met name de kosten die gepaard gaan met het transport. De BTW op een geschenk aangeboden in het kader van een getrouwheidsprogramma is aftrekbaar voor zover de waarde van het geschenk excl. BTW, met andere woorden zijn belastbare grondslag lager is dan 50 EUR.

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Getrouwheidsprogramma</b>	
Is het nodig een via klantenbinding ontvangen/gespaard geschenk aan te geven?	<b><u>VenB</u></b> Op basis van de DVB beslissing 2016.108 moet de kost van de inruiling van een geschenk worden aangegeven op een fiche 281.50 of op een factuur op naam van de verwerver.
	<b><u>BTW</u></b> Bij de aankoop van het goed, ongeacht zijn waarde, moet de belastbare grondslag aangegeven worden in rooster [82] en de aftrekbare BTW in rooster [59].  Wanneer het goed wordt aangeboden, indien het geschenk minimum 50 EUR waard is, moet de te betalen BTW worden aangegeven in rooster [61]. Indien het bij de aankoop zeker was dat de volledige BTW niet kon worden afgetrokken, moet de aankoopprijs incl. BTW vermeld worden in rooster [82].



# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Premiums</b>	
<p>Wat zijn de voorwaarden opdat premiums fiscaal aftrekbaar zouden zijn?</p>	<p><b><u>VenB</u></b></p> <p>De producten aangeboden in dit kader mogen niet onder de noemer relatiegeschenken vallen, zoniet is hun aftrek beperkt tot 50%.</p> <p>We verwijzen naar pagina 9 voor meer informatie hieromtrent.</p> <p>In een eigen aanvraag uiteengezet aan de DVB (zie pagina's 13 tot 15), werd een fiscale aftrek van 100% verkregen. Ter herinnering, de doelstelling van de commerciële actie was het bevorderen van de verkoop van producten van de vennootschap.</p> <p>Dit werd bevestigd door meerdere rulings van de fiscale administratie (met name nummers 2014.013 en 2010.351).</p> <p><b><u>BTW</u></b></p> <p>De BTW op premiums die in natura worden toegekend in het kader van een promotie-verkoop is 100% aftrekbaar. De operatie wordt beschouwd als betrekking hebbende op een geheel van goederen verkocht voor één enkele prijs. Op de factuur moet niet worden vermeld dat het als premium geschonken goed gratis wordt gegeven.</p> <p>We verwijzen naar pagina's 13 en 14 voor meer informatie hieromtrent.</p>

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Bijzondere vragen - FAQ



Vraag	Antwoord
<b>Premiums</b>	
Hoeveel bedraagt de maximale waarde van een premium?	<b><u>VenB</u></b> Om aftrekbaar te zijn als beroepskost, moet de aankoopprijs van de premium beduidend lager zijn dan de prijs die de klant betaalt om deze te verkrijgen.
	<b><u>BTW</u></b> De administratie legt geen maximum waarde vast opdat de BTW op een goed dat als premium wordt gegeven aftrekbaar zou zijn (de waarde heeft evenwel gevolgen op vlak van de toepasselijke BTW-tarieven).
Is er een rechtstreeks en gereguleerd verband tussen de waarde van een premium en de waarde van het verkochte product?	<b><u>VenB</u></b> Nee, de regelgeving en de wetgeving voorzien geen verband dat kan bestaan tussen het verkochte product en de premium. Hooguit, zoals hoger reeds vermeld, moet de waarde van de premium beduidend lager zijn dan de prijs die de klant moet betalen om deze aan te kopen.
	<b><u>BTW</u></b> Nee, de regelgeving en de wetgeving voorzien geen verband tussen het verkochte product en de premium behalve op vlak van toepasselijke BTW.

# Brochure

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Brochure Deloitte – aftrekbare kosten 2020

**Deloitte.**  
Private



**Charges déductibles**  
Mise à jour mai 2019

Accountancy & Advisory

[Link Brochure Deloitte Aftrekbare kosten](#)

# Geraadpleegde bronnen

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Geraadpleegde bronnen

### **Wetgeving en administratieve circulaire:**

- Wetboek van de inkomstenbelastingen 1992 (WIB 92);
- Wetboek van de belasting over de toegevoegde waarde;
- Administratieve commentaar bij het WIB 92;
- Circulaire 72/085 van 13 juli 1972 betreffende de handelspraktijken. Gezamenlijk aanbod van producten of diensten;
- Circulaire 2017/C/32 van 29 mei 2017 betreffende handelsgeschenken en -monsters, reclameartikelen, geschenken en andere goederen die gratis worden verstrekt.

### **Dienst Voorafgaande Beslissingen (DVB):**

- Beslissing 2010.351 van 12 oktober 2010;
- Beslissing 2014.013 van 18 maart 2014;
- Beslissing 2016.108 van 26 april 2016.

### **Jurisprudentie:**

- Hof van de Europese Gemeenschappen, zaak C-48/07, arrest van 27 april 1999;

# Relatiegeschenken en andere promotieproducten

## Geraadpleegde bronnen

### **Jurisprudentie (vervolg):**

- Rechtbank van Eerste Aanleg, Bergen, 7 oktober 2003;
- Hof van beroep, Bergen, 8 mei 2009;
- Hof van beroep, Antwerpen, 26 juni 1995.

### **Andere:**

- Parlementaire vraag A407 van 27 november 2002 van dhr. van Weddingen ;
- Parlementaire vraag 325 van 18 januari 2010 van dhr. Van Biesen.

De inhoud en het uitzicht van deze presentatie zijn de intellectuele eigendom van Deloitte Accountancy\* (hierna "Deloitte") en/of van zijn medewerkers en zijn beschermd door het auteursrecht en alle andere relevante intellectuele eigendomsrechten of wetgevingen. Geen enkele reproductie in eender welke vorm of door eender welk middel is toegelaten zonder de uitdrukkelijke en expliciete toestemming van Deloitte.

Deze presentatie werd ontworpen in algemene termen en mag niet worden beschouwd als zijnde bestemd voor het tegemoet komen aan specifieke situaties.

Hoewel Deloitte de betrouwbaarheid van de verstrekte informatie controleert, is deze informatie van algemene aard en kan Deloitte op geen enkele wijze aansprakelijk worden gesteld voor enige mogelijke fout die kan voorkomen of voor elk gebruik of interpretatie die gegeven kan worden aan deze informatie zonder de bijstand van Deloitte.

De inlichtingen in deze presentatie zijn gebaseerd op de wet, reglementen, gevallen, rulings en andere gezaghebbende bronnen die van kracht waren op het ogenblik waarop deze presentatie werd ontworpen. De daaruit voortvloeiende veranderingen die een invloed zouden hebben op het heden of de toekomst (waarover Deloitte geen enkele aansprakelijkheid heeft inzake waarschuwing van de lezer/gebruiker) kunnen als gevolg hebben dat de informatie in deze presentatie niet meer geldig is.

De toepassing van de aangehaalde beginselen zal afhankelijk zijn van de betrokken bijzondere omstandigheden en wij bevelen u aan professioneel advies in te winnen alvorens enige actie gebaseerd op eender welk element van deze presentatie te ondernemen of ervan af te zien. Deloitte zal met veel plezier de lezer/gebruiker adviseren betreffende de toepassing van de beginselen aangehaald in deze presentatie op zijn specifieke situatie.

Deloitte aanvaardt geen enkele verplichting of aansprakelijkheid met betrekking tot elk verlies aangericht aan elke persoon die zou handelen of ervan afzien naar aanleiding van alle informatie die voorkomt in deze presentatie.

### **About Deloitte**

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms, and their related entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) to learn more.

Deloitte Private is the brand under which firms in the Deloitte network provide services to privately owned entities and high-net-worth individuals.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our network of member firms in more than 150 countries and territories serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte's approximately 286,000 people make an impact that matters at [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com).

© 2020. For information, contact Deloitte Private | Accountancy & Advisory.

## Accountancy & Advisory

ACCOUNTING & REPORTING TAX & LEGAL  
M&A & FINANCE STRATEGY & PERFORMANCE